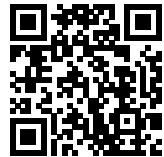


CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

A photograph of three individuals in professional attire (two women in blazers and a man in a suit) standing with their arms crossed in front of a blurred city skyline, suggesting an urban professional environment.

Luogo **Lazio, Viterbo**
<https://www.annuncici.it/x-502967-z>



Il corso online in Tecniche di Vendita e Negoziazione è progettato per fornire competenze specifiche nel campo delle vendite e della negoziazione. Gli obiettivi principali di questo programma includono:

- Sviluppare Capacità di Vendita Avanzate
 - Migliorare le Abilità di Negoziazione
 - Comprendere i Principi di Marketing e Gestione del Brand
 - Negoziazione salariale
 - Leadership e Gestione di Team di Vendita
 - Sviluppo Personale e Soft Skills

Sbocchi lavorativi

Il Corso in Tecniche di Vendita e Negoziazione offre diverse opportunità professionali. Ecco i principali sbocchi professionali per gli studenti che completeranno il corso:

- Agente di Vendita o Rappresentante Commerciale: SOpera direttamente sul campo per vendere prodotti o servizi, spesso viaggiando per incontrare clienti e negoziare contratti.
 - Sales Manager: Responsabile della strategia di vendita di un'azienda, gestisce i team di vendita e assicura il raggiungimento degli obiettivi commerciali
 - Responsabile Vendite (Sales Director): Ha il compito di definire le strategie di vendita a livello aziendale e di supervisionare l'intero dipartimento vendite.

- **Consulente di Vendita e Negoziazione:** Fornisce consulenza alle aziende su come migliorare le loro strategie di vendita e negoziazione.
- **Business Developer:** Permette di stabilire una conoscenza approfondita delle opportunità di mercato, sviluppare di nuove e relazioni commerciali.
- **Customer Relationship Manager:** Si occupa della gestione e ottimizzazione delle relazioni con i clienti per migliorare la fidelizzazione e aumentare le vendite.

- **Key Account Manager:** Specializzato nella gestione di clienti importanti o di grande valore per l'azienda, lavora per costruire e mantenere relazioni a lungo termine con clienti strategici.
- **Account Executive:** Responsabile della gestione e dello sviluppo di specifici conti aziendali, lavorando spesso in stretta collaborazione con i key account manager.

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annunciital.it/x-502967-1>

CORSO DI TECNICHE DI

<https://www.annunciici.it/x-5029677>

CORSO DI TECNICHE DI ORTANZA CON DISPONIBILE

<https://www.zinnuncici.it/x-5029677>

CORSO DI TECNICHE DI

<https://www.la-gazzetta.it/x-502967-case>

CORSO DI TECNICHE DI

<https://www.lannuanci.it/x-502967->

CORSO DI TECNICHE DI

<https://www.pannuneri.it/x-502967-1>

CORSO DI TECNICHE DI

<https://www.annuncici.it/x-502967->

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annuncici.it/x-502967->

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annuncici.it/x-502967->

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

<https://www.annuncici.it/x-502967->